

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.984

А.Н. Горностаева, И.Н. Горностаева

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СЦЕНАРНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Рассмотрены инвестиционные проблемы эффективности вложений в инновационные энерготехнологии. Оценена эффективность инновационно-инвестиционного проекта компании по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей. Разработана инновационная стратегия организации эффективной компании по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей с учетом влияния на деятельность предприятия факторов внешней среды. Разработан бизнес-план фирмы по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей. В процессе формирования инновационной стратегии применен сценарный метод планирования, не используемый в практике российских предприятий.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационные энерготехнологии, инвестиционная деятельность, солнечная энергетика, альтернативные источники энергии, сценарное планирование.

В современной жизни стоимость энергетических ресурсов не просто высока, а продолжает постоянно расти. Проблема заключается в истощении традиционных источников, запасов которых, по расчетам специалистов, хватит на столетия. От результатов поиска новых источников зависит экономика многих стран мира.

Необходимо найти новые способы получения энергии. Лучше всего использовать энергию Солнца. Солнце поставляет на Землю примерно сто триллионов тонн энергии в год.

Многолетние эксперименты американских ученых позволили сконструировать в 1954 г. инновационное устройство - солнечную батарею, коэффициент полезного действия которой составлял 6 %.

С 1960 г. солнечные батареи стали главным источником энергии на космических кораблях. Через 10 лет коэффициент полезного действия солнечных батарей повысился на 10%. В обычных условиях земной жизни прибор использовался мало. В конце XX века коэффициент полезного действия составлял уже 30%.

Солнечные батареи как источник электроэнергии очень эффективны и просты в использовании, ресурсов для обслуживания не требуют, работают как минимум 25 лет. Главное - позволяют сохранять экологию и экономить ресурсы.

Вопросы экономической целесообразности альтернативной энергетики изучались в трудах таких ученых, как В.М. Каргиев, В.И. Виссарионов, С. Гибилиско, В.М. Полонский, А.В. Титов, Ю.Д. Сибикин, О.Л. Данилов, А.М. Афонин, Ю.Н. Царегорюцев, О.Б. Денис, С.А. Зайцев, А.Н. Толстов, Л.Д. Гительман и др.

Инвестиционными проблемами эффективности вложений в инновационные энерготехнологии занимались отечественные и зарубежные ученые: М.И. Ример, Д.М. Кейнс, Е. Бернштам, В.М. Попов, И.А. Бланк, В.В. Бочаров, П.И. Вахрин и др.

Целью исследовательской работы является оценка эффективности инновационно-инвестиционного проекта компании по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей.

Задачи исследовательской работы:

- разработка инновационной стратегии организации эффективной компании по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей с учетом влияния на деятельность предприятия факторов внешней среды;
- разработка бизнес-плана фирмы по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей.

Исследование предполагает использование в качестве объекта предприятия «ООО «СтройКапитал», занимающегося предоставлением строительных услуг.

В качестве методов исследования использовались анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия, метод научной абстракции, моделирование, графический и табличный методы, методы экономического анализа и прогнозирования, сравнительные и балансовые методы, метод расчета эффективности инвестиционных проектов.

Инвестиционной деятельностью являются практические шаги, доводящие инвестиции до конкретного результата [2, с.12].

В наше время для предпринимателя все более важным документом для реализации инвестиций становится бизнес-план. Ни одна компания не сможет выразить цели своего существования или получить финансирование без грамотно разработанного бизнес-плана.

Основная цель бизнес-плана - достижение разумного и выполнимого компромисса между тем, чего фирма хочет и чего может достичь [4].

Миссия исследуемого предприятия – предоставление услуг в области строительства с целью удовлетворения самого взыскательного заказчика. В своей деятельности компания ориентирована на использование современных материалов и оборудования. Удовлетворение общественных потребностей (безопасность, создание комфортных условий для жизни и работы) является главной целью работы фирмы.

Дерево целей, которые необходимо достичь предприятию в плановом году, представлено на рис. 1.

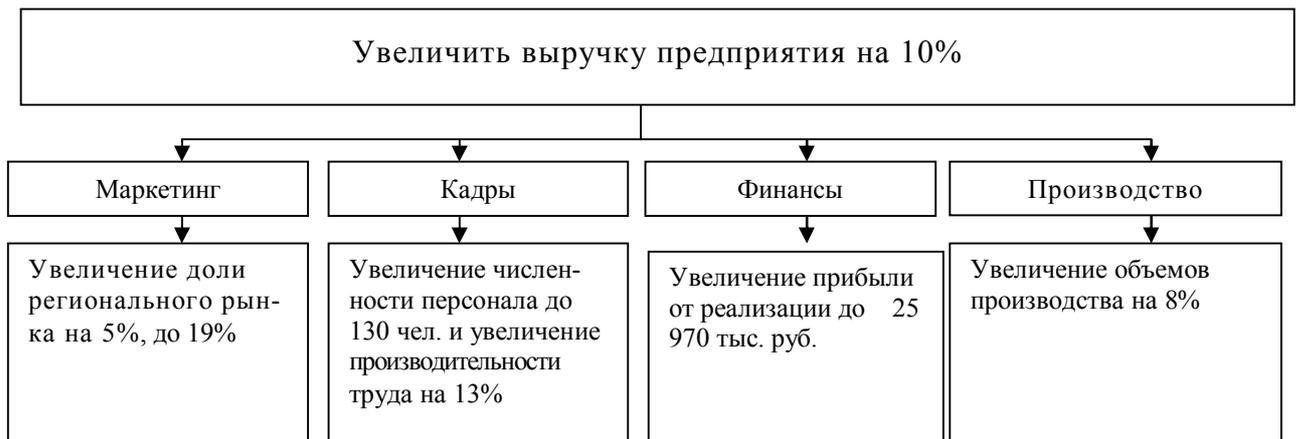


Рис. 1. Дерево краткосрочных целей

Увеличение доли рынка, занимаемой ООО «СтройКапитал», возможно за счет снижения доли рынка более мелких конкурентов и увеличения объемов производства и прибыли. Финансовые показатели дерева целей рассчитаны с помощью операционного рычага.

Предприятие проводит достаточно активную инновационную политику преимущественно за счет собственных средств. В рамках инновационной стратегии развития запланирована реорганизация фирмы по установке и последующему сервисному и гарантийному обслуживанию солнечных батарей.

ООО «СтройКапитал» - перспективная, стабильно развивающаяся строительная компания, основанная 4 года назад, которая зарекомендовала себя на рынке как профессиональный подрядчик, профессионально занимается строительством, ремонтом зданий и сооружений. Компанию отличают комплексный подход к объектам, квалифицированный штат сотрудников, единое руководство и координация смежных процессов, четкая логистика, сертифицированные материалы, собственный парк машин и механизмов.

Характеризуя результативность деятельности ООО «СтройКапитал», следует отметить, что в настоящее время предприятие низкорентабельно: коэффициент рентабельности основной его деятельности на конец анализируемого периода составляет 6,27%.

Основной идеей проекта является организация компании, которая будет предоставлять инжиниринговые услуги в области солнечной энергетики для малого бизнеса, офисов и частных домохозяйств. Реализация этого проекта принесет реальную пользу для общества, бизнеса и человечества. Идея проекта является уникальной, выполнимой, реалистичной и необходимой для современного общества.

В последнее время в развитых странах наблюдается рост популярности использования альтернативных источников энергии, в частности солнечной. Это связано как с ростом стоимости традиционных энергоносителей, совершенствованием технологий альтернативной энергетики, так и со стремлением улучшить экологическую обстановку. В нашей стране использование энергии Солнца наименее развито. В настоящее время в России формируются производства солнечных батарей, что делает реализацию новых проектов в этой сфере очень привлекательной. В России существует несколько компаний, занимающихся производством солнечных батарей, таких как ОАО «Рязанский металллокерамический инструментальный завод». Для них этот вид деятельности не является основным. В нашей стране практически нет крупных специализированных компаний, которые предоставляют услуги по установке солнечных батарей. Таким образом, идея организовать подобный проект является инновационной.

Существует большое число потребителей, для которых централизованное электроснабжение невозможно. Поэтому предлагаемый метод генерации, позволяющий производить электричество децентрализованно, очень важен для них, а сами они являются огромным рынком. Кроме того, использование солнечной энергии, как и других видов возобновляемых ресурсов, позволит значительно сократить вредные выбросы в атмосферу и существенно улучшить экологическую обстановку на планете.

Цели на первом этапе - занять 2 – 3% доли рынка по оказанию услуг в установке солнечных батарей в ЦФО, реализуя около 210 кВт мощности в год, и выйти на уровень безубыточности к концу этого периода.

Цели на втором этапе - сохранить занятую долю на рынке и в более полной мере удовлетворять потребности клиентов, продавая различные виды солнечных батарей для различных покупателей.

Важной целью является создание хорошо узнаваемого бренда в области возобновляемых источников энергии. Необходимо инвестировать значительные средства в маркетинг, чтобы создать запоминающийся и отличительный имидж компании.

Потребителями услуг по установке солнечных батарей будут предприятия Центрального федерального округа. Основным целевым потребителем являются частные домохозяйства, которым необходимы компактные устройства для обеспечения своих зданий электроэнергией. Вторичными целевыми потребителями являются малые, крупные и средние предприятия, которые не могут подключиться к централизованной сети или которым требуются дополнительные устройства для генерации электроэнергии.

Используя стратегию дифференциации продукции, данные услуги можно позиционировать как самый удобный, экологически чистый способ производства электроэнергии для населения, офисов и малых предприятий. Маркетинговая стратегия будет направлена на повышение эффективности использования солнечной энергии для генерации электроэнергии.

Ценовая политика заключается в предложении качественных услуг - путем сочетания доступных цен и хорошего качества - для того, чтобы занять часть рынка централизованного энергоснабжения и автономных дизель-генераторов. Для потребителя установка 1 Вт мощности будет стоить около 450 - 600 руб.

Дистрибутивная политика состоит в использовании канала прямого маркетинга, который заключается в оказании услуг конечному потребителю [3].

Планируются информационные обращения, рассказывающие об услуге и ее преимуществах (медиа, стимулирование сбыта, связи с общественностью).

В настоящее время сервисное обслуживание клиентов становится важным параметром для достижения конкурентного преимущества, поэтому предприятие будет также заниматься сервисным обслуживанием. Сервисные услуги включают в себя: оперативное обслуживание и ремонтные работы; работы по замене солнечных батарей.

Прогнозирование объема сбыта представлено в табл. 1.

Таблица 1

Прогнозирование объема сбыта

Потребитель	Цена, руб./Вт	Объем продаж, Вт			
		1-й год	2-й год	3-й год	Далее 3 года
Частные домохозяйства	500	10 000	21 000	30 000	30 000
Малые предприятия	465	25 000	40 000	60 000	60 000
Крупные и средние предприятия	420	-	40 000	80 000	120 000

Таким образом, через 6 лет планируется устанавливать батареи общей мощностью более 200 000 тыс. Вт.

Годовой бюджет маркетинга составит 1 млн 200 тыс. руб.

Компания будет предоставлять инжиниринговые услуги по установке солнечных батарей для частных домохозяйств, малых, средних и крупных предприятий.

Компания арендует полностью подготовленное для оказания инжиниринговых услуг помещение общей площадью 100 кв.м, также приобретаются в лизинг три транспортных средства.

План продаж рассчитан исходя из спрогнозированного спроса на оказание услуг и с учетом технологических возможностей компании. При установке солнечных батарей возникают следующие затраты: затраты на солнечные панели и затраты на оплату труда рабочих. В табл. 2 представлена себестоимость оказания услуг для всех типов потребителей.

Таблица 2

Структура себестоимости

Затраты	Сумма, руб./Вт
Частные домохозяйства (необходимо от 1 000 Вт для одного домохозяйства)	
Стоимость солнечной панели	20
Оплата труда рабочих за установку	10
Себестоимость	30
Малые предприятия (необходимо 4 000 Вт для одного предприятия)	
Стоимость солнечной панели	17
Оплата труда рабочих за установку	8
Себестоимость	25
Средние и крупные предприятия (необходимо 10 000 Вт для одного предприятия)	
Стоимость солнечной панели	17
Оплата труда рабочих за установку	8
Себестоимость	25

При оказании инжиниринговых услуг по установке солнечных батарей возникают следующие косвенные затраты: арендные платежи; лизинговые платежи; затраты на оплату труда непромышленного персонала; прочие затраты (коммунальное обслуживание, вывоз мусора и т.д.). Затраты составят 1млн 290 тыс. руб.

Инвестиционные затраты для организации компании по оказанию инжиниринговых услуг представлены в табл. 3.

Таблица 3

Структура инвестиционных затрат	
Статья затрат	Сумма, руб.
1. Издержки подготовительного периода	90 000
2. Основные средства, в том числе:	1 082 000
2.1. Оборудование для работы	400 000
2.2. ПК (27 шт.)	675 000
2.3. Прочее оборудование	7 000
3.оборотный капитал	2 715 280
Общие издержки	3 887 280

Таким образом, общие инвестиционные затраты составят 3 887 280 руб.

Основными видами деятельности компании будут установка солнечных панелей, замена солнечных батарей, оперативное обслуживание и ремонт солнечных батарей.

Органами управления компанией будут являться общее собрание участников общества и директор. Предполагается, что часть чистой прибыли будет распределяться среди участников в размере 30% для каждого участника, а оставшиеся 40% будут реинвестироваться в развитие компании.

Предполагается организация нескольких рабочих групп, что позволит обеспечить подбор наиболее эффективного варианта устройства для разных групп потребителей (домохозяйства, малые, крупные и средние предприятия), а также возможность одновременного выполнения нескольких заказов.

На рис. 2 представлена организационная структура компании.

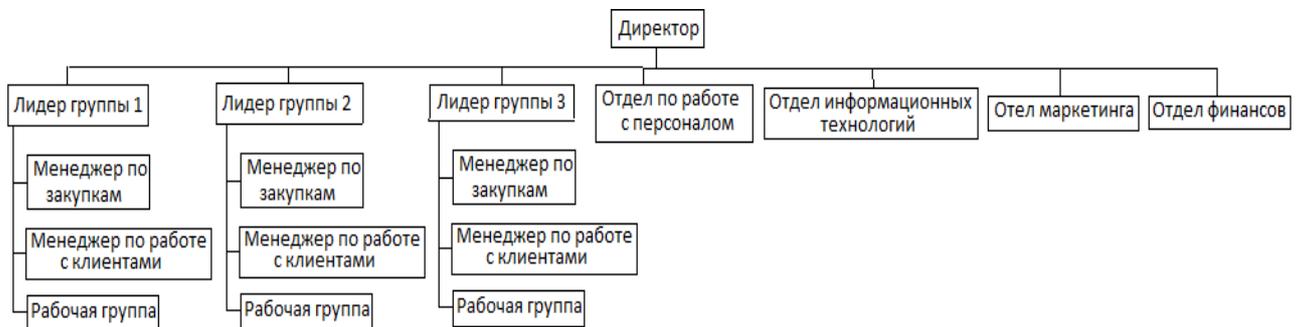


Рис. 2. Организационная структура компании

Например, группа 1 будет специализироваться на оказании инжиниринговых услуг по установке солнечных батарей для частных домохозяйств, рабочая группа 2 - для малых предприятий, рабочая группа 3 - для средних и крупных предприятий. Каждая рабочая группа будет осуществлять услуги по установке и замене солнечных батарей, а также оперативные и ремонтные работы.

На оплату труда в месяц уйдет 1 342 000 руб., отчисления в фонды составят 456 280 руб. Планируется организовать 5-дневную рабочую неделю по 8 часов в день в первом и четвертом кварталах и 6-дневную рабочую неделю по 8 часов в день во втором и третьем кварталах (в связи с сезонными колебаниями спроса на продукцию).

Компания будет привлекать квалифицированных рабочих из энергетической отрасли, а также студентов и аспирантов государственных технических университетов. Каждые шесть месяцев сотрудники будут направляться на специализированные выставки и конференции в области солнечной энергетики для повышения их квалификации. В будущем планируется расширить штат сотрудников в соответствии с рыночными требованиями.

В данном проекте используется факторный метод расчета скорректированной на риск ставки дисконтирования. Согласно данному методу, ставка дисконтирования определяется тремя факторами: безрисковой нормой доходности (R), ожидаемым темпом инфляции (i) и премией за специфический риск проекта (b).

В качестве очищенной от инфляции безрисковой доходности была принята эффективная годовая доходность по депозитным операциям Центрального банка РФ ($R=7,75\%$).

Расчет прогнозируемого темпа инфляции осуществлялся на основании прогнозируемых значений индекса потребительских цен ($i=9,5\%$) [3].

Поправка на специфический риск проекта, реализуемого отечественными инвесторами на внутреннем рынке, складывается из двух составляющих: риска ненадежности участников проекта и риска неполучения предусмотренных проектом доходов. Риск ненадежности участников проекта обычно проявляется в возможности непредвиденного прекращения реализации проекта, обусловленного нецелевым использованием средств, финансовой неустойчивостью фирмы или недобросовестностью, неплатежеспособностью других участников проекта. Согласно методическим рекомендациям, базовая поправка устанавливается в размере 5%.

Риск неполучения предусмотренных проектом доходов обусловлен прежде всего техническими и организационными решениями проекта, а также случайными колебаниями объемов выручки и цен на оказываемые услуги и привлекаемые ресурсы. На стадии инвестиций данный риск отсутствует, следовательно, поправка на этот вид риска принимается равной 0%. На стадии эксплуатации уровень риска неполучения предусмотренных проектом доходов по результатам экспертного опроса оценивается как средний (доля низких рисков в общем числе рисков данной стадии проекта составляет 37%, умеренных – 56%, высоких – 7%) [4].

Надбавка к безрисковой ставке дисконтирования на специфический риск проекта принимается постоянной на весь горизонт расчета и равной средневзвешенной по времени надбавке за специфический риск проекта - 14,1%.

Ставка дисконтирования определяется по формуле

$$E = (1+R)(1+i)(1+b)-1.$$

$$E = (1+0,0775)(1+0,095)(1+0,141)-1 = 0,35 = 35\%.$$

Ставка дисконтирования составляет 35%. Структура инвестиций представлена на рис. 3.

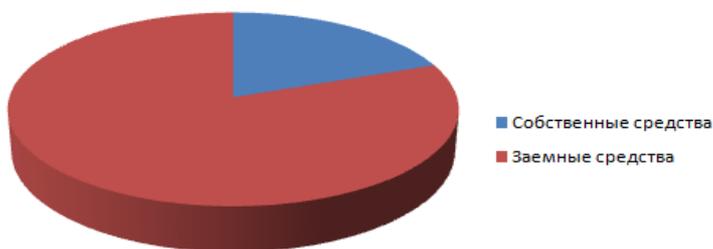


Рис. 3. Структура инвестиций

Общая величина необходимых инвестиций составляет 20 142 280 руб., в том числе:

– собственные средства участников - 3 887 280 руб.;

– заемные средства - 16 255 000 руб. (в виде банковского кредита под 20% годовых).

Первые два года характеризуются отрицательным значением

чистой прибыли вследствие начала работ по установке солнечных батарей потребителям. Затем проект выходит на планируемую мощность. Периодическое резкое падение чистой прибыли связано с сезонными колебаниями спроса на установку солнечных панелей в течение года. Во втором и третьем кварталах наблюдается максимум спроса вследствие повышения солнечной активности в этот период, но в первом и третьем кварталах спрос снижается.

Интегральные параметры эффективности инвестиций проекта представлены в табл. 4.

Таблица 4

Интегральные показатели проекта	
Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	35
Период окупаемости, мес.	29
Дисконтированный период окупаемости, мес.	32
Средняя норма рентабельности, %	72,76
Чистый дисконтированный доход, млн руб.	30,015
Индекс прибыльности	2,3
Внутренняя норма рентабельности, %	95,88
Модифицированная внутренняя норма рентабельности, %	54,49

Чистый приведенный доход (NPV) представляет собой оценку сегодняшней стоимости потока будущих доходов. Эта величина положительна и составляет 30,015 млн руб. Следовательно, выполняется необходимое условие эффективности проекта ($NPV > 0$). Таким образом, в результате реализации проекта ценность компании возрастает, и проект считается приемлемым.

Внутренняя норма рентабельности проекта (IRR) составляет 95,88%. Разница между значениями показателя IRR и выбранной ставки дисконтирования составляет 60,88%, что свидетельствует о значительном запасе прочности проекта.

Срок окупаемости проекта (PB) составляет 29 месяцев.

Индекс прибыльности (PI), определяющий сумму прибыли на единицу инвестированных средств, равен 2,3.

В целом интегральные параметры показывают, что данный проект обладает высокой инвестиционной привлекательностью.

Продажи продукции в натуральных единицах (Ватт) намного опережают значения точки безубыточности для каждого вида продукции.

Достаточно высокий уровень операционного рычага свидетельствует о высокой чувствительности прибыли к изменению объема продаж. Из-за достаточно низкого значения соотношения точки безубыточности и объема продаж риски невелики. Значение операционного рычага показывает, как изменится прибыль при изменении объема продаж на 1%.

Сила операционного рычага высока, так как большую часть затрат составляют постоянные затраты. Высокий уровень операционного рычага свидетельствует и о том, что даже небольшое падение объема продаж может вызвать существенное падение прибыли от реализации.

В анализе чувствительности (рис. 4) рассмотрены риски падения и роста продаж и увеличения и уменьшения цены. Основными факторами, учитываемыми при анализе чувствительности, являются объем сбыта и цена сбыта.

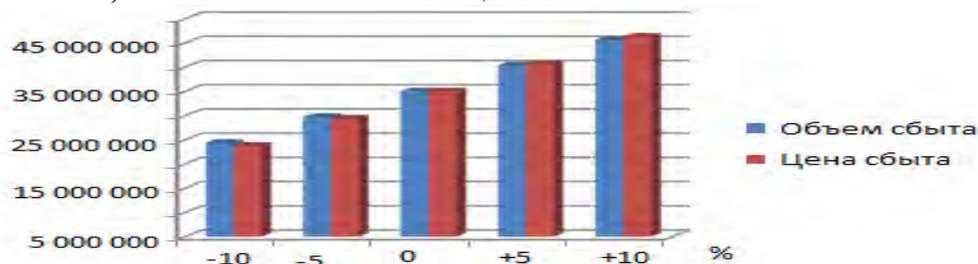


Рис. 4. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показал, что проект чувствителен к изменениям цены и объема сбыта. В нашем допущении о максимальном падении цены на 10% проект остается прибыльным, показывая положительное значение NPV. Соответственно увеличение цены

на 10% дает лучший результат. Однако, говоря о колебаниях цены, необходимо соизмерять эластичность спроса, которая отражает весьма опасные манипуляции с ценой.

Проведенные исследования показали, что риски, вследствие которых цена может снизиться, минимальны в течение всего проекта.

Далее рассмотрим сценарный анализ. Пессимистичный сценарий предполагает следующее. Уменьшение цены сбыта на 10% (предполагается, что это самый опасный сценарий) возможно при появлении новых конкурентов, которые могут быть настолько сильными, чтобы специально снизить цены для привлечения клиентов. Также рассматривается рост цен на материалы на 10%, что должно увеличить себестоимость и, таким образом, в совокупности с уменьшением цены дает очень неблагоприятную картину для проекта.

В оптимистичном сценарии рассматривается увеличение объема продаж на 10% за счет хорошего продвижения продукции, а также повышение заработной платы рабочим на 10%, так как увеличение объема продаж отразится на загруженности персонала, а следовательно, и на увеличении издержек на заработную плату.

Интегральные показатели эффективности инвестиций для каждого из сценариев представлены в табл. 5.

Таблица 5

Интегральные показатели

Показатель	Сценарий		
	Наиболее вероятный	Пессимистичный	Оптимистичный
Ставка дисконтирования, %	35	35	35
Период окупаемости, мес.	29	32	28
Дисконтированный период окупаемости, мес.	32	41	30
Средняя норма рентабельности, %	72,76	57,58	82,84
Чистый дисконтированный доход, млн руб.	30,015	18,599	38,5
Индекс прибыльности	2,3	1,76	2,68
Внутренняя норма рентабельности, %	95,88	72,08	112,0
Модифицированная внутренняя норма рентабельности, %	54,49	47,73	50,0

При рассмотрении наиболее неблагоприятного варианта развития событий NPV уменьшился почти в 1,5 раза, но получены положительные значения показателей эффективности инвестиций. Таким образом, можно сделать вывод об устойчивости проекта к неблагоприятным факторам и привлекательности инвестиций.

На рис. 5 представлены риски, которые сопровождают проект [4].

Отраслевые риски. Солнечная энергетика является составной частью электроэнергетики и инфраструктурной отраслью экономики. Динамика развития отрасли определяется общей динамикой развития всех отраслей экономики Российской Федерации, а также климатическими и погодными условиями.

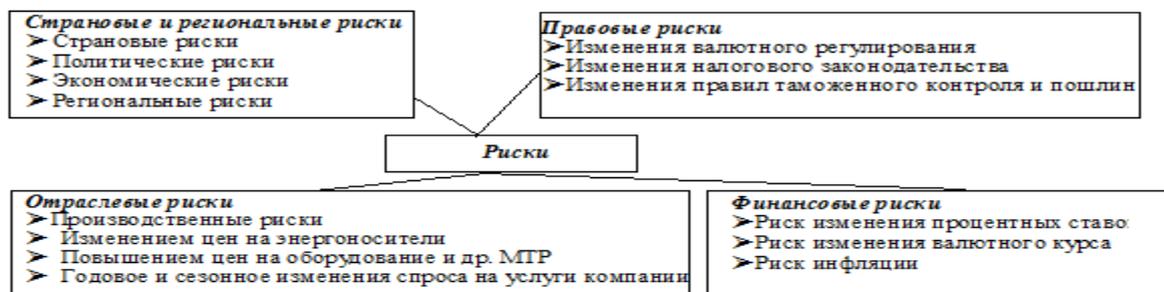


Рис. 5. Риски проекта

Для рассматриваемой отрасли электроэнергетики свойственны риски, связанные с убытком от остановки производства из-за воздействия различных факторов и, прежде всего, с повреждением основных и оборотных фондов. Реагирование компании на данный риск: своевременное и качественное выполнение ремонта оборудования, техническое перевооружение и постоянное отслеживание новых тенденций, страхование имущества, возмещение ущерба по договорам страхования.

Несмотря на то что солнечные батареи используют возобновляемые источники энергии, изменение цен на энергоносители влияет на привлекательность проекта. В результате существенного падения уровня цен на энергоносители использование солнечных батарей станет нерентабельным, что приведет к ухудшению финансово-экономического состояния компании. Резкое и продолжительное снижение цен на энергоносители оценивается как маловероятное событие. Реагирование компании на данный риск: риск принимается.

В России необходимое оборудование и материалы производятся в ограниченных объемах. На мировом рынке прослеживается тенденция резкого увеличения спроса на солнечные батареи и их дефицита на рынке. Реагирование компании на данный риск: создание конкурентной среды в сфере закупок работ и услуг, заключение долгосрочных договоров с поставщиками по стабильным, заранее известным ценам, постоянный анализ конъюнктуры рынка материалов и товаров (сырье), выбор оптимального состава контрагентов.

От года к году спрос может существенно отклоняться от ожиданий вследствие изменений условий внешней среды в регионе (температура наружного воздуха, условия работы малых предприятий, темпы развития региона, внедрение энергосберегающих технологий). Незапланированное снижение спроса может оказать существенное неблагоприятное воздействие на финансовое состояние проекта. Кроме того, спрос на электрическую и тепловую энергию существенно изменяется в зависимости от времени года. Реагирование компании на данный риск: оптимизация загрузки персонала, планирование ремонтной программы с учетом сезонного спроса на услуги, договора с поставщиками на быстрое получение необходимых объемов материалов, создание запасов материалов и оборудования для покрытия скачков спроса.

Страновые и региональные риски. Компания планирует осуществлять свою хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации, поэтому ее деятельность потенциально подвержена рискам, связанным с изменением общеэкономической ситуации в стране. На развитие проекта могут оказывать влияние изменения, происходящие в политико-экономической сфере страны.

Финансово-экономическая ситуация в мире в существенной степени отражается на экономике России. Органами государственной власти принимаются меры, направленные на стабилизацию экономики и компенсацию негативного развития событий. В настоящее время российская экономика находится в переходном периоде, она не защищена от рыночных спадов и замедления экономического развития в других странах мира.

Проект предлагается к реализации на территории, где в целом наблюдается тенденция роста потребности в выработке электрической энергии. Это позволяет говорить об устойчивости проекта и его значительно меньшей подверженности региональным рискам. В случае ухудшения ситуации в России, которое может негативно повлиять на деятельность компании, будут приниматься меры по антикризисному управлению с целью максимального снижения негативного воздействия, такие как сокращение расходов и инвестиционных планов.

Риски, связанные с географическими особенностями региона (в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения и т. п.), расцениваются как минимальные.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками, применительно к Брянскому региону оцениваются как минимальные.

Финансовые риски. Заемные средства составляют 16,255 млн руб. в виде банковского кредита под 20% годовых. Ставка по кредиту не привязана к плавающей ставке. В связи с этим компания не подвержена риску негативного изменения ставок по процентным обязательствам и может привлекать более дорогие средства для финансирования своей текущей деятельности.

Реагирование компании на данный риск - осуществление тщательного планирования денежных потоков с целью минимизации потребности в привлечении заемных средств.

Реализация проекта зависит от изменения валютного курса, поскольку предприятие планирует заключать импортные контракты на поставку оборудования в иностранной валюте. Таким образом, компания подвержена риску изменения денежных потоков вследствие изменения курса обмена иностранных валют. Фирме необходимо проводить оценку и мониторинг валютного риска на регулярной основе.

Актуальность применения инновационных технологий является основным условием перехода российских предприятий к интенсивному экономическому росту.

Инвестирование средств в инновационные проекты будет привлекательным для инвесторов, если внедрение планируемых инноваций будет гарантировать прибыль. Поэтому в современных условиях инвестиции в инновационные проекты осуществляются в основном в сфере ИТ-технологий и телеком-индустрии, а не в промышленности.

В российской экономике велика зависимость от сырьевого сектора. Для повышения ее конкурентоспособности и выхода из кризиса целесообразно перераспределить информационные и финансовые ресурсы в пользу инновационных отраслей.

Актуальной для инновационного планирования является проработка альтернативных сценариев, позволяющих оценить риски и применить математические методы оценки эффективности капитальных вложений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Российской Федерации № 39-ФЗ (с изменениями, внесенными Федеральным законом от 2 января 2000 г. № 22-ФЗ) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Сборник учебно-методических материалов и документов по профессиональному образованию. – М.: ФСЗР, 2009. - Ч.1.
2. Бузова, И.А. Коммерческая оценка инвестиций / И.А. Бузова [и др.]; под ред. В.Е. Есиповой. - СПб.: Питер, 2011. - 432 с.
3. Вахрин, П.И. Инвестиции: учебник / П.И. Вахрин. - М.: Дашков и Ко, 2012. – 384 с.
4. Экономическая оценка инвестиций / М.И. Ример, А.Д. Касатов, Н.Н. Матиенко. – СПб.: Питер, 2012. – 480 с.

Материал поступил в редколлегию 8.06.15.